



exemple), i els elements que integren el patrimoni immaterial festiu de Sabadell, com, per exemple, el ball de gitanes o Sant Antoni. Clouen el llibre unes conclusions que, per bé que són breus, un altre cop, són especialment interessants i significatives.

En resum, ens trobem davant d'un llibre atractiu i interessant tant pel que fa a la seva *capsa* com al seu contingut. Com deia aquell, bo, bonic i barat...

Gustau Erill i Pinyot

Josep M. Benaül Berenguer,
Els Gabarró: De la construcció de carros al comerç de la fusta. Família i empresa, 1850-1959,
Sabadell: Gabarró Germans SA, 2017, 110 p.

Josep Maria Benaül Berenguer és un historiador que no necessita presentació. Especialista en història de l'empresa contemporània, historiador de referència en la història econòmica catalana i espanyola, compta amb una extensa i acurada bibliografia que l'avalua. L'ofici d'historiador queda plasmat en el mateix índex del llibre. El sòlid bagatge d'historiador industrial i de l'empresa li permet donar forma i estructura a l'assaig, la qual cosa li facilita endinsar-se en una anàlisi contextualitzada i acurada d'un estudi de cas. No es tracta d'una biografia clàssica empresarial, entesa com una narració extensa que exalta la nissaga dels Gabarró on la grandiloquència del redactat pretén transmetre la importància d'un exemple aïllat. Ans el contrari, estem davant d'una descripció analítica rigorosa d'una nissaga empresarial dins d'un marc cronològic determinat, i és precisament la contextualització del cas el que permet avaluar-ne la rellevància. Com el mateix autor explica: "...la petita història només conforma una crònica amb poca capacitat explicativa. Per

aconseguir una narració més interpretativa la petita història s'ha d'incardinar en la gran." (p. 11)

El llibre *Els Gabarró: de la construcció de carros al comerç de fusta. Família i empresa, 1850-1959* s'enceta amb una primera part en què es presenta una visió a llarg termini de la nissaga empresarial, que comença l'any 1850 i continua fins a l'actualitat. Per criteris historiogràfics evidents, el primer període estudiat finalitza l'any 1959, quan va tenir lloc el Pla d'Estabilització de l'economia espanyola, que va canviar radicalment el marc d'actuació de les empreses i va obrir pas a una nova etapa que va obrir el camí vers una lenta però decidida liberalització econòmica.

Després d'una breu introducció sobre el propòsit de l'obra a càrrec del president de Gabarró Germans SA, el llibre inclou un text principal, redactat de manera breu i concisa, de quaranta-set pàgines, seguit d'una genealogia familiar i empresarial que en facilita la lectura. Cal anotar que dins l'assaig principal són absents les anotacions per la voluntat de facilitar-ne una lectura sense entrebancs. Però la solidesa de la base documental del text no s'oculta; només cal revisar les setze pàgines de notes de peu de pàgina, fonts de quadres i gràfics per adonar-se de la diversitat de fonts emprades procedents d'arxius

públics i privats, entre les quals són essencials les fonts notariales. Finalment, les il·lustracions situades a la part final del llibre són un testimoni visual de la història viscuda pels protagonistes i les empreses.

El focus de l'assaig és l'estudi del primer segle de la trajectòria empresarial de Gabarró, que comença amb l'establiment d'una empresa artesana de construcció de carros (1850-1924) que acaba esdevenint una societat dedicada al comerç majorista de fusta (1925-1959).

El contingut d'aquest estudi està estructurat en dos capítols. El primer fa referència als orígens de l'empresa, dedicada a la construcció de carros, un negoci expansiu a Sabadell fins a l'any 1920, moment en què els camions i els cotxes enceten un progressiu procés de substitució dels vehicles de força animal. L'autor comença per situar l'evolució de la demanda i oferta de carros a Sabadell després de l'arribada del ferrocarril a la ciutat. La principal demanda de carruatges tirats per cavalls i mules a Sabadell provenia del transport de mercaderies, atès que les mercaderies de gran volum calia portar-les des de o cap a l'estació i facilitar el moviment dins de Sabadell. A més, el carro era l'únic mitjà per connectar la ciutat amb l'entorn, així com per dur a terme el comerç a curta distància. Igualment, els carruatges de passatgers

eren una altra opció habitual abans que a l'any 1920 entrés en escena el servei d'autobusos. D'altra banda, l'oferta creixent de carros es va realitzar durant el període estudiat a partir de la producció artesanal, en tallers que comptaven un nombre d'assalariats molt limitat, cosa que no evità una intensa conflictivitat laboral dels seus treballadors en les primeres dècades del segle XX.

Anton Isern Domingo fou el promotor del negoci. Isern era cerdà i arribà a Sabadell a l'estiu de 1843. Isern procedia de Mataró, lloc on va aprendre l'ofici de constructor de carros que pretenia establir a Sabadell. El marc era propici donat que la ciutat es trobava en ple procés d'industrialització, situació que atiaava una forta demanda de transport, per la qual cosa calia més constructors de mitjans de transports. La dot que aportà la muller d'Anton Isern al matrimoni, l'any 1850, contribuï a possibilitar l'establiment d'un negoci propi. Durant la dècada de 1860, Anton Isern també invertí en la formació un petit patrimoni immobiliari, malgrat que el somni inicial de donar suport financerament al negoci avortà infructuosament l'any 1911.

Entorn de 1875, la descendència únicament femenina del matrimoni Isern Taulé condicionava la continuïtat del negoci, la qual es va garantir pel seu gendre Josep Fontcaba Vidal, ma-

rit d'Antònia Isern Taulé. Josep Fontcaba era empordanès, format en l'ofici de constructor de carros a Montcada i Reixac i Sant Andreu del Palomar, i havia arribat a Sabadell l'any 1876. La vida familiar conjunta i el negoci familiar de construcció de carros s'entrelligaren, fins que el patrimoni i els deutes es traspassaren legalment d'Anton Isern a Josep Fontcaba en el tram final de la vida del fundador.

El pas de la segona a la tercera generació segueix la pauta anterior: l'empresa familiar queda assegurada per la via matrimonial amb la incorporació del gendre, en aquest cas, Esteve Gabarró Febrer, entorn de 1896. De fet, Esteve Gabarró ja residia i treballava a la casa de Josep Fontcaba abans de casar-se amb Antònia Fontcaba. No obstant això, malgrat els propòsits, el lligams empresarials familiars es van trencar aviat i Gabarró establirà casa i obrador propis l'any 1899.

El segon capítol de continguts de l'assaig aborda el pas de la producció artesana de carros al comerç de la fusta. L'estructura d'aquest capítol és com la de l'anterior: comença emmarcant l'evolució comercial de la fusta a Sabadell i després passa a concretar l'experiència dels Gabarró. A partir de l'any 1913, Esteve Gabarró enceta un canvi en l'enfocament de l'empresa, que

s'obre cap altres activitats relacionades amb el negoci original: a la construcció de carros s'hi afegeix el comerç de la fusta per construir carros, activitat que passarà a constituir el nucli del negoci a partir de 1925.

A l'inici del segle XX, el negoci del comerç de fusta creix i es consolida durant la Primera Guerra Mundial a Sabadell, pels canvis originats per la guerra en la distribució de mercaderies per als comerciants locals, els quals, alhora, trobaren majors oportunitats de negoci derivades del boom productiu de la ciutat tèxtil. Posteriorment, durant la dècada dels anys vint l'expansió de l'activitat constructiva (residencial, industrial i de serveis) permeté una nova forta embranzida al negoci de la fusta, que va minvar durant els anys republicans per un declivi de la construcció. Finalitzada la guerra, les polítiques d'autarquia alteraren el comerç de fusta. El mercat interior del comerç de fusta fou intervengut, regulat i sotmès a preus establerts que no foren liberalitzats parcialment fins a l'agost de 1952; mentre que la importació de fusta seguí sotmesa al control del Servicio de la Madera.

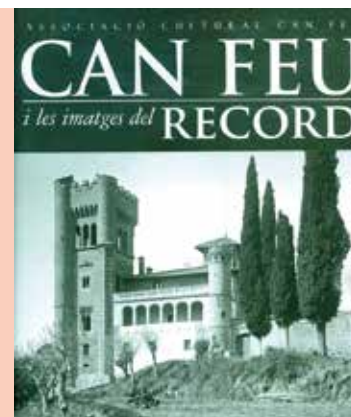
El negoci d'Esteve Gabarró prengué dues orientacions diferenciades. En primer lloc, l'oferta de construcció de carros s'amplià i es difongué a través de la publicitat en la premsa local. En

particular, Gabarró cercà una especialització diferenciada dins la construcció de carros: la construcció de carruatges de luxe i òmnibus i l'inici de la construcció de carrosseria d'automòbils. A més de la construcció de carros diversos, també es dedicava a la reparació i compravenda de carruatges. I en segon lloc, la segona activitat que desenvolupà fou el comerç de fusta. Malgrat tot, les dues iniciatives no van obtenir els resultats previstos, per la qual cosa a l'any 1913 optà per replegar-se i fusionar el seu negoci amb el del seu sogre, que continuà el negoci de construcció de carros fins al 1924. El negoci del comerç de fustes aprofità la conjuntura favorable de la Gran Guerra i de la dècada dels anys vint per prendre volada. El negoci es fonamentava en la compra de peces d'alzina catalana del Montseny, que era destinada a la construcció de carros. Quan la substitució del transport amb cavalls per l'automòbil s'anà fent realitat en la dècada de 1920, Gabarró es veié obligat a ampliar geogràficament el mercat, a fi de compensar la reducció del mercat local amb l'orientació vers el mercat espanyol. L'any 1931, amb només dos assalariats, Esteve Gabarró era el principal contribuent del comerç de fusta sabadellenc.

L'any 1939 Joan Gabarró Fontacaba substituï el seu pare quan aquest

va morir. No era novell: des dels anys republicans ja havia anat agafant un creixent protagonisme en l'empresa familiar i es va erigir en el promotor de la seva expansió comercial. El negoci de fusta continuà sent el negoci central de Joan Gabarró, però amplià la seva clientela amb noves especialitzacions (fusta per a embalatges, llenya, fustes i palets per a les encavallades de les construccions). La fusta era adquirida no només de l'entorn català, sinó que procedia també d'altres llocs d'Espanya, i només excepcionalment era de l'estranger. D'orientació política conservadora, fruit de les relacions personals teixides durant els convulsos anys de la postguerra, comptà entre els seus clients principals, entre els anys 1946 i 1960, l'empresa Electro Química de Flix.

Des de la dècada de 1940, Joan Gabarró va intervenir en altres iniciatives empresarials: com a agent comercial de carbons, com a col·laborador en la creació d'Industrias del Freje SL, el 1942 (empresa metal·lúrgica innovadora de producte a Sabadell dedicada a la fabricació de motlles), com a soci de la societat Rogado SA (especialitzada en l'elaboració de taps per a begudes alcohòliques partint d'una patent nacional), en el finançament de Laboratorios Union SL (destinat a reaprofitar les cintes usades de pel·lícules i tornar-les



a emulsionar per a noves filmacions), entre d'altres. L'any 1958 tots els projectes de Joan Gabarró s'estronegen abruptament a causa d'un desfalc comptable en el negoci de tradició familiar, i pateix un atac de cor. La nova situació l'impulsa a vendre les seves noves participacions i el negoci dels Gabarró passarà a re situar-se en el comerç de fusta, on ja havia incorporat la cinquena generació, els seus fills Esteve, Ramon i Joan. A partir de l'any 1959, la liberalització comercial de l'economia espanyola obrirà nous mercats i possibilitats, i obrirà també una altra part de la història dels Gabarró, que abasta des de l'any 1960 fins a l'actualitat i que es reserva per a una futura publicació.

Quins són els aprenentatges que ens aporta el cas dels Gabarró? Pel que fa al perfil de les iniciatives empresarials, destaca la importància dels fluxos migratoris tant pel que fa a captació de talent emprenedor en el context expansiu de la ciutat com pel que fa al paper de les ciutats mitjanes en la formació d'oficis encara durant el segle XIX. Amb relació a les estratègies de les empreses per assegurar-se la seva continuïtat, cal anotar el paper de la descendència masculina o, quan no n'hi ha, el recurs al matrimoni d'alguna filla amb un treballador especialitzat del ram ja conegut. El recanvi generacional de la quarta a la quinta ge-

neració que té lloc a la fi de l'autarquia va ser propici, atès que va permetre als nous empresaris aprofitar les noves regles de joc comptant com a actiu el prestigi i l'emprenedoria contrastats durant llargues generacions. Certament, no cal oblidar l'aprenentatge de l'experiència empresarial, acumulada per experiències de signe divers, com l'encert o fracàs de cercar noves vies d'especialització i mercats. En definitiva, en cap cas es tracta d'una història empresarial lineal, per la qual cosa l'aprenentatge generacional és vital, malgrat que els condicionants vagin modificant-se en el decurs del temps.

Montserrat Llonch Casanovas

Aleix González Campaña, Judith Urbano Lorente, Marta Ibáñez Fuentes, *Can Feu i les imatges del record*, Sabadell: Associació Cultural Can Feu, 2016, 344 p.

239

Qui tingui entre les mans el llibre *Can Feu i les imatges del record* no té al davant un llibre exhaustiu sobre la història de la icònica masia de Sabadell, sinó un àlbum de fotografies contextualitzades amb textos. De fet, el títol del llibre no enganya i deixa ben clar el contingut.

El llibre és iniciativa de l'Associació Cultural Can Feu, i especialment de la seva *alma mater*, Aleix González Campaña, que ha dedicat com a mínim els darrers deu anys a reivindicar el castell tant per demanar-ne la consolidació i rehabilitació com per, sobretot, fer una cerca apassionada i molt personal sobre tot el que estigui relacionat amb aquesta propietat de la família Olzina i l'últim representant d'aquest llinatge noble, Josep Nicolau d'Olzina. Aquest punt és important per entendre la passió que transmet el llibre i el detall en l'anàlisi de les fotografies.

El llibre està dividit en deu capítols, un pròleg, un article de context sobre el romanticisme i l'apartat d'agraïments. El tanca una cloenda quasi a manera d'epitafi de l'edifici, un text explicatiu